



# La RSE contribue-t-elle au développement durable ?

Catherine Bodet, Thomas Lamarche

## ► To cite this version:

Catherine Bodet, Thomas Lamarche. La RSE contribue-t-elle au développement durable ? : De la production de règles par les acteurs à une hypothétique montée en régime. 2013. halshs-00912728

**HAL Id: halshs-00912728**

**<https://shs.hal.science/halshs-00912728>**

Preprint submitted on 2 Dec 2013

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## **La RSE contribue-t-elle au développement durable ?**

### **De la production de règles par les acteurs à une hypothétique montée en régime**

Catherine Bodet [catherine.bodet@ouvaton.org](mailto:catherine.bodet@ouvaton.org)

Thomas Lamarche [thomas.lamarche@univ-paris-diderot.fr](mailto:thomas.lamarche@univ-paris-diderot.fr)

#### **Resumé**

Nous montrons que la RSE relève de deux faits stylisés distincts qui sont deux enjeux de régulation et de pouvoir. L'un est de nature institutionnelle et politique, nous le nommons RSE-Institution, il rend possible et stabilise le second, que nous nommons RSE-Stratégique, de nature économique, productive qui en retour engendre et requiert des compromis politiques que structurent les dispositifs institutionnels. Les instruments de gouvernance interfirmes au sein des chaînes globales de valeur, et l'émergence des conventions de 'qualité responsable' ne permettent pas toutefois le dépassement du régime financiarisé, mais tendent au contraire à le renforcer, notamment du fait du contournement du rapport salarial. Les stratégies et les institutions de la RSE sont celles d'une régulation oligopolistique privée dont rien ne signale la capacité à agir dans le sens d'un développement durable.

\*\*\*

Alors que les définitions de la Responsabilité sociale des entreprises sont nombreuses, la RSE est maintenant couramment admise comme la « contribution volontaire » des entreprises au développement durable. Définir la RSE en tant que contribution au développement durable constitue pourtant une extension de son champ historique, qui correspond à ce que la périodisation proposée par Capron et Petit (2011) considère comme le troisième âge de la RSE depuis la seconde Guerre mondiale. Après-guerre, la responsabilité se fonde initialement sur l'éthique des dirigeants, en référence au courant du *Business Ethics*. Marquée par une ascendance nord-américaine en lien au texte fondateur de Bowen (1953), la conception de la responsabilité est alors individuelle, non normative et à forte teneur morale, voire religieuse. La conception de la RSE s'est progressivement transformée pour devenir plus directement « utilitariste » : le comportement social de l'entreprise devant servir sa performance économique (seconde période, 1970-1990). Enfin, le comportement de l'entreprise est, dans la période actuelle, amené à répondre à des préoccupations de *soutenabilité* sous la pression d'une critique à caractère public. Cette période apparaît à partir de 1992, lors de l'adoption du principe pollueur-payeur au Sommet de Rio.

Dans ce troisième âge plusieurs définitions font référence au développement durable de façon explicite et intègrent les trois piliers (économique, social et environnemental) de la définition du rapport Brundtland. C'est le cas de la définition du Livre vert de la Commission des communautés européennes de 2001, elle-même reliée à de nombreuses initiatives telle la Stratégie de développement durable adoptée lors du Conseil européen de Göteborg, en juin 2001 : « *Il faudrait encourager les entreprises à intégrer de manière active le développement durable dans les activités qu'elles poursuivent à l'intérieur de l'Union européenne et dans le monde* ». C'est le cas également des lignes directrices de l'OCDE énoncées afin que les entreprises multinationales promeuvent le développement durable ;

du Conseil européen de Lisbonne de 2000, qui « *fait spécialement appel au sens des responsabilités des entreprises dans le domaine social pour les bonnes pratiques liées à l'éducation et la formation tout au long de la vie, à l'organisation du travail, à l'égalité des chances, à l'insertion sociale et au développement durable* » (Livre vert, p. 5) ; ou encore du *Global Compact* des Nations Unies (2000).

Le Livre vert de la Commission vise le lien au développement durable dans la définition de la RSE : « *En affirmant leur responsabilité sociale et en contractant de leur propre initiative des engagements qui vont au-delà des exigences réglementaires et conventionnelles auxquelles elles doivent de toute façon se conformer, les entreprises s'efforcent d'élever les normes liées au développement social, à la protection de l'environnement et au respect des droits fondamentaux, et adoptent un mode ouvert de gouvernance, conciliant les intérêts de diverses parties prenantes au sein d'une approche globale de la qualité et du développement durable* » (Livre vert, p. 3). Dans le même esprit, la définition que retient la norme ISO 26000 sur la Responsabilité sociétale des organisations, fait référence au développement durable, de façon explicite. Il s'agit de la « *responsabilité d'une organisation vis-à-vis des impacts de ses décisions et activités sur la société et sur l'environnement, se traduisant par un comportement éthique et transparent qui : contribue au développement durable, y compris à la santé et au bien-être de la société ; prend en compte les attentes des parties prenantes ; respecte les lois en vigueur tout en étant en cohérence avec les normes internationales de comportement ; est intégré dans l'ensemble de l'organisation et mis en oeuvre dans ses relations.* »

La RSE est ainsi présentée actuellement comme le « volet entreprises », voire le « volet organisations » du développement durable : elle vise à apporter à l'échelle de l'entreprise des réponses à la crise écologique et sociale mondiale.

Face à cette ambition affichée, nous souhaitons interroger en quoi la RSE est une contribution de l'entreprise au développement durable. En d'autres termes, est-elle en mesure d'infléchir ou de remettre en cause la régulation néolibérale, et de former une logique de développement durable ? Cette question pose de façon plus globale celle de la capacité de la RSE à transformer la régulation du capitalisme. En nous inscrivant dans la perspective de la théorie de la régulation (Boyer et Saillard, 2002) nous rejoignons sa problématique centrale qui est la caractérisation du régime dominant, en participant à la compréhension de la régulation définie comme la « *conjonction des mécanismes concourant à la reproduction d'ensemble, compte tenu des structures économiques et des formes sociales en vigueur* » (Boyer, 1986, p. 30). Nous questionnons la capacité de la RSE, en tant que « volet entreprise » du développement durable, à contribuer à une montée en régime des principes de responsabilité écologique et sociale, c'est à dire à leur inscription dans un régime de développement<sup>1</sup> ou pour le dire autrement des dynamiques politiques et économiques qui se nourrissent et se contraignent mutuellement. D'où notre attention à la codification des rapports sociaux dans lesquels le niveau entreprise est chargé de prérogatives et de libertés élargies. Ce ne sont pour autant pas les pratiques microéconomiques qui forment la montée en régime, mais la remise en cause d'institutions centrales du rapport salarial et la codification du rapport à l'environnement qui accordent aux entreprises plus d'autonomie. La RSE s'inscrit ainsi en tant que processus de

---

<sup>1</sup> Notion qui qualifie le couple composé du mode de régulation et du régime d'accumulation qu'il pilote (Boyer et Saillard, 2002)

désinstitutionnalisation du rapport salarial par un recours accru à des dispositifs décentralisés (codes de conduite, chartes d'entreprise etc.).

Sans revenir ici sur la caractérisation des acteurs et des instruments qui structurent la régulation financiarisée (Aglietta et Rebérioux, 2004) et qui sont vecteurs de sa crise (Lordon, 2009), nous avons pour objet de saisir comment la RSE est intégrée dans les dynamiques productives et en infléchit l'évolution. Dans la régulation financiarisée, les acteurs dominants de la sphère de la production sont les Firmes Multinationales (FMN) (Michalet, 1985). Elles façonnent et définissent la notion et les instruments de la RSE. C'est dans ce sens et pour cette raison que nous focalisons sur les FMN, sans présager qu'il n'y a que cette catégorie d'entreprises qui utilisent des dispositifs de RSE. Ajoutons que l'on ne traitera pas de l'ensemble des responsabilités réelles des entreprises en tant que telles, mais de la « RSE » comme phénomène porté par les FMN.

Afin de comprendre comment agit la RSE, nous distinguons deux faits stylisés, qui sont deux enjeux de régulation et de pouvoir. L'un est de nature institutionnelle / politique (nous le désignons RSE-Institution). Il rend possible et stabilise le second (RSE-Stratégique) de nature économique / productive qui en retour engendre et requiert des compromis politiques que structurent les dispositifs institutionnels.

- La **RSE-Institution** réfère à la capacité des dispositifs institutionnels de la RSE à donner corps une logique politique conduisant un compromis social (considéré au sens des compromis sociaux institutionnalisés définis par André et Delorme, 1983). La RSE-Institution produit et soutient des compromis faibles, car réversibles et asymétriques. Ils ne sont ainsi pas à même de modifier structurellement la régulation financiarisée, mais en infléchissent toutefois les dispositifs institutionnels (Partie 1). La RSE-Institution en engendrant de nouveaux dispositifs donne un cadre à une évolution de la production, soutenant la dynamique de RSE-Stratégique.
- La **RSE-Stratégique** est basée sur la logique productive, alliant la construction de stratégies de profit et la recherche d'avantages concurrentiels, dans l'esprit de ce que décrivent Porter et Kramer (2006). Cette dynamique productive repose sur la création par les acteurs d'une pluralité de conventions de qualité en termes de responsabilités qui sont de portées inégales et limitées. La RSE-stratégique se développe en engendrant de nouveaux instruments de gouvernance interfirme au sein des chaînes globales de valeur, soutenus par les dispositifs que porte la RSE-Institution. Nous montrerons qu'elle ne permet pas, en l'état, un dépassement du régime financiarisé et tend, au contraire, à favoriser son renforcement, tout en engendrant toutefois des pratiques nouvelles dans la production (Partie 2).

Montrer comment joue l'interaction entre les dispositifs institutionnels portés par la RSE-Institution et la dynamique de production de la RSE-Stratégique permet de saisir la régulation des contraintes et de pouvoirs dans laquelle la RSE est mobilisée. Ce faisant nous montrons que si la RSE-Institution n'a que peu d'influence sur les rapports sociaux fondamentaux, n'infléchissant pas la régulation d'ensemble, elle stabilise et donne forme à une RSE-Stratégique qui fait évoluer en retour les rapports de production. Au final, les stratégies et les institutions de la RSE sont celles d'une régulation oligopolistique privée qui s'est imposée à la fin du 20<sup>ème</sup> siècle, et dont rien ne peut signaler la capacité à agir dans le sens d'un développement durable.

## **1. RSE-institution : Reproduction des pouvoirs du régime financiarisé**

La dynamique de RSE est constituée, voire définie, par les dispositifs institutionnels qui sont engendrés en son nom et procède en tant qu'enjeu de nature politique. Ainsi la définition de la RSE qui part de l'échelle des entreprises et des relais qui poursuivent son action (ONG inféodées<sup>2</sup>, réseaux d'influence, lobbies) est en soi un enjeu de pouvoir sur l'édiction des règles qui structurent l'action. La RSE-institution suit le chaotique processus de définition de la RSE énoncées par de nombreuses institutions internationales. En ce sens, le processus d'institutionnalisation de la RSE est « un foisonnement perturbant mais signifiant des rapports de pouvoir économique » (Chanteau, 2011).

En tant qu'institution, la RSE est une nécessité politique du régime financiarisé, elle assure une fonction de légitimation, notamment par un processus de récupération de la critique (1.1)). Les dispositifs institutionnels mis en œuvre sont intrinsèquement liés à la structure de la firme mondialisée et à la dilution de sa responsabilité formelle (1.2) ce qui souligne les limites des rapports de force susceptibles de modérer les dispositifs de la finance, et de modifier les formes de concurrence qui agissent à l'échelle globale.

### **1.1. La RSE, nécessité politique du régime financiarisé**

Durant les années 1990 les travaux régulationnistes ont montré que le régime de croissance était principalement à dimension financiarisée, montrant la domination de la sphère financière et sa capacité à s'approprier la valeur<sup>3</sup>. Aglietta (1998) caractérise un « régime de croissance patrimonial », qui émerge alors dans un seul pays et s'exerce grâce à une domination proprement financière, assurée par les instruments et dispositifs de la finance. Lordon (1999) identifie pour sa part un régime d'accumulation financiarisé qui coexiste cependant avec une pluralité de modes de régulation. La domination de la finance sur le régime d'accumulation se traduit par différentes réponses politiques pour la reproduction des rapports sociaux fondamentaux. En dépit de crises récurrentes depuis 1987, et de la grande crise qui débute en 2007, le régime perdure toutefois, du fait du caractère fortement institué des instruments financiers.

RSE-Institution prend place dans la dynamique déréglementaire, propre à la régulation financiarisée, remettant en cause les mécanismes et compromis fondateurs du fordisme : libéralisation des marchés financiers, flexibilisation du travail, privatisation des services publics, remise en cause de la protection sociale, désinflation compétitive... La RSE-Institution provient d'une réaction face au développement de la critique sociale et écologique au moment où il devient politiquement nécessaire de développer une réponse aux dégradations perceptibles du point de vue social et/ou environnemental.

La RSE-Institution a donc nombre d'attributs de la période déréglementaire et du primat de la firme mondialisée ; elle procède selon une logique d'autoréglementation, qui est la

---

<sup>2</sup> Ce que l'on appelle les Business Owned NGO –BONGO ou Corporate owned NGO -CONGO.

<sup>3</sup> A propos des différentes désignations de ce régime, et des controverses qui y sont liées, voir notamment Clévenot, 2008.

traduction de la décentralisation de la production institutionnelle à l'échelle des entreprises. En ce sens, la RSE procède à bonne distance de la règle publique, légale et commune, pour privilégier un discours d'engagement privé, volontaire et non contraignant.

Au final, c'est quand la firme n'est plus suffisamment considérée comme une institution au service des *stakeholders* (Roger et al. 2012) que la RSE-Institution émerge, produisant un discours de nature politique, et engendrant des règles peu contraignantes.

- **Récupération de la critique sociétale : les origines défensives de la RSE**

À l'origine de la RSE contemporaine, dite de soutenabilité, se trouve les démarches défensives, de réponse à la critique sociétale exprimée par différents groupes sociaux face aux « irresponsabilités » économique et sociale des entreprises (Descolonges et Saincy, 2004). (cf. Schéma 1).

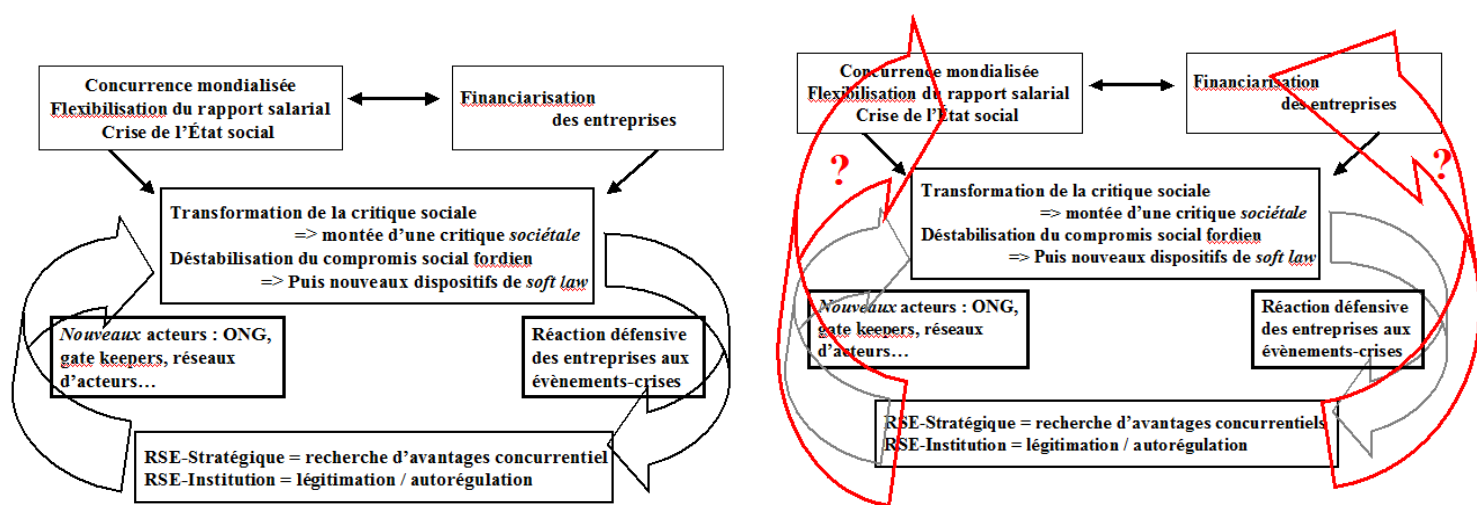
Les réactions défensives sont le point de départ de la plupart des démarches RSE, tant à l'échelle d'entreprises qui, prises en défaut quant à leurs pratiques, sont mises en situation de se défendre et de préserver leur capital réputationnel, qu'à l'échelle des entreprises en tant que collectif défendant des intérêts communs. Les collectifs entrepreneuriaux se constituent en tant que blocs d'acteurs, notamment relayés à l'échelle sectorielle par les organisations professionnelles. Ils ont comme intérêt commun de limiter la réaction réglementaire susceptible d'être portée par l'État à l'échelle nationale et de valoriser l'action des entreprises là où elle est prise en défaut. Ces démarches constituent les réponses directes aux demandes, que portent des acteurs hors de l'entreprise, notamment des ONG. Ces ONG constituent ce qu'une vision optimiste considère comme de nouveaux stakeholders (voir la notion de « Nouveaux mouvements socio-économiques », Girard, 2011) et qu'une vision sceptique considère en tant que cheval de Troie de la mondialisation néolibérale (Barnejee, 2011). Les réactions défensives correspondent à une dynamique de justification et de légitimation dans le cadre d'un régime inégalitaire qui a réduit la justice sociale auparavant portée par l'État social et par les formes du rapport salarial fordiste. Elle procède par événement/accident selon une longue chronologie depuis le controversé sabordage de la plate-forme Brent Star propriété de Shell en Mer du Nord (1995) que dénonça Greenpeace, jusqu'à l'effondrement de l'immeuble Rana Plaza de Dacca au printemps 2013.

La dynamique de RSE relève ainsi d'une logique de structuration par événements qui font figure de crises à l'échelle des firmes. Ici, bien que traitant de l'échelle de l'entreprise nous retrouvons l'idée de Labrousse telle que « les économies ont les crises de leurs structures ». Autrement dit, la crise sert de révélateur permettant de caractériser ce qui fonde la régulation<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Ce que Théret a mis au cœur des travaux sur la monnaie avec un titre qui pose la crise comme révélateur : « La monnaie dévoilée par ses crises », Edition de l'EHESS, 2008.

## Schéma 1 : Un processus micro qui renvoie à l'action décentralisée des acteurs, sous pression du régime macro



1. dans le cadre de la régulation néolibérale, l'évolution de la critique donne de l'ampleur à des événements qui forment des crises à l'échelle micro. Les entreprises s'en saisissent, donnant un poids à cette critique et fondant la dynamique de la RSE. 2. la question posée est celle de l'effet sur les formes institutionnelles et sur la financiarisation des entreprises.

La dynamique de communication est un des moments clés de la diffusion d'une culture de la RSE dans les entreprises (de la Broise et Lamarche, 2006). Les réactions défensives se traduisent par des « engagements » à éviter un nouvel accident. La traduction effective dans les lieux et structures de production (Partie 2) est toutefois bien moins forte que leur traduction dans des règles internes qui sont ainsi autant de dispositifs institutionnels faibles. Cependant l'accident, dans le sens d'un événement-crise, et son effet potentiel en termes de perte capital-marque et de perte de marché, assure une forme de disciplinarisation par la RSE. La littérature économique standard retient d'ailleurs dans une acception stratégique et marchande le fait que la RSE est devenue un instrument de discipline de marché<sup>5</sup>, faisant comme si les déclarations et règles internes assuraient une discipline effective.

### • ONG : extension du champ de la critique

Le processus d'institutionnalisation provient donc de démarches défensives et a pour vocation de répondre aux interpellations. Boltanski et Chiapello (1999) ont montré le rôle central de la critique, concluant que le capitalisme doit sa longévité à sa capacité à la prendre en compte et l'assimiler. En l'occurrence, on assiste à une centralité de la critique écologique, construite par combinaison de ce que les auteurs ont désigné sous le nom de critique artiste et de critique conservatrice, associée à une transformation de la critique sociale qui dominait dans la période fordiste. Le succès de la critique écologique (Chiapello, 2013) provient de sa capacité à saisir les médias et le politique *via* des stratégies médiatiques (*name and shame, boycott*). Une critique conservatrice, plus ancienne, se situe

<sup>5</sup> Cf. par exemple les travaux de Fontagné et Limardi (2011), visant à définir les conditions de marchandage entre ONG et firmes multinationales de façon à identifier les différents équilibres issus de cette discipline de marché.

dans la filiation du paternalisme et nourrit toutefois la thématique de la RSE par l'intermédiaire de l'éthique du manager et de la morale de l'entreprise présente notamment en Amérique du Nord (les fondations d'entreprise en sont une déclinaison actuelle).

Cette critique converge avec certains aspects de la critique artiste, notamment la critique de la société de consommation, la recherche d'authenticité, une demande d'épanouissement professionnel et d'autonomie ainsi qu'avec un renouveau de la critique sociale, orientée vers les conditions d'exploitation des pays du Sud, les droits humains et l'exacerbation des inégalités. Selon Chiapello, la critique écologique est un facteur de construction des normes du capitalisme en le forçant à incorporer des valeurs qui ont servi à le critiquer. La RSE assure cette fonction à propos de l'action des entreprises et participe d'un mouvement de légitimation de l'entreprise vis-à-vis de la société. Elle offre en outre l'avantage de limiter ce qui aurait pu advenir en cas d'absence de réponse, à savoir l'édiction de règles publiques à la fois plus coercitives et plus contraignantes. Ce faisant, elle conduit les entreprises à élargir le champ de leurs prérogatives en endossant une responsabilité environnementale qui s'ajoute à leur responsabilité vis-à-vis des actionnaires (i.e. qui est notamment une obligation de rendement).

Le développement de la critique écologique en écho à des événements-crise se traduit dans la RSE-Institution qui doit ainsi être comprise comme la codification de ce nouveau rapport social largement dominé par les grandes entreprises. Une erreur d'interprétation courante est de considérer que la RSE se situe qu'à l'échelle de l'entreprise. C'est le propre d'un processus d'institutionnalisation de voir la normalisation échapper à l'action microéconomique pour devenir collectif et structurant.

- **Co-construction des cadres réglementaires : de la capacité à agir sur les normes**

L'intensité des débats sur la RSE signale l'intérêt de nombre d'acteurs à investir cette question pour renégocier certains rapports sociaux dans lesquels le fordisme les avait mis en position de faiblesse et que la régulation financiarisée rend malléable, principalement le rapport salarial et les formes de concurrence, mais aussi l'exercice de l'autorité publique qu'assure l'État à l'échelle nationale.

Il en résulte une instrumentalisation de la RSE dans le droit fil de la délégitimation de l'autorité publique (*state failures*) par différents groupes (entreprises, mais aussi think tank<sup>6</sup>) qui affirment que la prise en charge des externalités au niveau de l'entreprise est plus pertinente que leur administration publique.

La reconnaissance du primat de l'entreprise pour la définition de ses propres « responsabilités » est un point d'inflexion par rapport à la période fordiste durant laquelle l'État social s'est trouvé en charge d'un ensemble très étendu de responsabilités sociales (même si nombre sont assurées à l'échelle de ses entreprises)<sup>7</sup>. Ainsi, lorsque la Commission de l'Union européenne adopte le 22 mars 2006 une communication dans laquelle elle déclare que la responsabilité sociale des entreprises relève exclusivement d'une approche

---

<sup>6</sup> Voir ainsi comment deux *think tanks* français parmi les plus actifs (Terra Nova et l'Institut Montaigne) traitent massivement de thématiques liées à la RSE (Desmoulins et Lamarche, 2013).

<sup>7</sup> Cf. la définition qu'en donne Ramaux (2012), montrant la construction longue de l'Etat social qui se stabilise durant le fordisme et perdure, même dans le « chaos néolibéral ».



volontaire et s'en remet aux seuls milieux d'affaires (Capron 2006), il s'agit d'un net repli de l'autorité publique et d'une institutionnalisation de la capacité des entreprises à s'autoréglementer. Pour autant cela ne fonde pas une autorégulation dans le sens où une décision publique, quelle qu'elle soit, ne transforme pas les rapports sociaux fondamentaux, et n'empêche pas les autres acteurs (État, partenaires sociaux et ONG notamment) de rester partie intégrante de ces rapports sociaux. Néanmoins, sur le champ de la RSE, puisqu'il s'agit de production de règles à propos de la responsabilité, il s'agit là d'une inflexion forte.

En France, deux textes légaux ont été adoptés, la loi Nouvelles Régulations Economiques en 2001 et l'article 225 de loi Grenelle 2 en 2007. Pour ces deux cas, l'activité des entreprises pour coécrire les textes est symptomatique de leur motivation à limiter la portée de la loi, notamment à propos de l'étendue du champ des entreprises concernées, de la nature des informations obligatoires et du mode de contrôle mis en œuvre (Clos, 2013). Le délai entre la loi Grenelle 2 (2007), le projet de décret (2010) et la parution du décret (2012, juste avant l'élection présidentielle française) est en lui-même symptomatique d'un rapport conflictuel entre l'État et l'action relayée des entreprises. La possibilité finalement accordée aux entreprises de substituer l'adhésion au dispositif EMAS (*Eco Management and Audit Scheme*)<sup>8</sup> à l'obligation de contrôle du *reporting* qui est inscrite dans la loi montre que la rédaction finale du texte transforme le fond de l'intention énoncée. Le dispositif légal se déplace depuis une logique de contrôle et de vérification dument inscrite dans la loi Grenelle 2 à un dispositif d'accompagnement des entreprises<sup>9</sup>.

Conjointement le processus normatif qui conduit à l'adoption de la norme ISO 26000 en 2010 est exemplaire du niveau d'investissement des acteurs afin de produire leur propre convention de qualité (Chanteau, 2011) ; c'est ce qui en fait d'ailleurs une « norme hors-norme » (Capron et al., 2011). Il ne s'agit donc pas seulement d'un processus privé (politique d'entreprise en matière de développement durable, de responsabilité...), mais plus fondamentalement d'un processus collectif impliquant la création de dispositifs communs : norme ISO, référentiels sectoriels, dispositif de formation, procédures, outils de gestion, émergence d'une profession<sup>10</sup>. En tant que définition non coercitive du contour, des règles et des obligations en matière de responsabilité sociétale, la RSE-Institution constitue un investissement collectif, immatériel. Le lien entre la RSE-Institution et la stratégie est implicite, en construction, de la même façon qu'il l'est pour le développement durable, du Tertre montre ainsi combien cela suppose une transformation : « Pour l'entreprise, c'est l'enjeu de l'émergence d'un nouveau modèle de performance qui soit à même d'intégrer le champ des externalités » (du Tertre, 2006). Il s'agit en effet pour les entreprises de définir comment les effets externes (environnementaux, sociaux...) de leur production sont pris en compte, gérés, mesurés, traités.

La RSE-Institution, et de façon particulière ISO 26000 devient une ressource immatérielle partagée entre acteurs d'un même bloc de pouvoir (Lamarche, 2006). Dans le cas d'ISO 26000 la production de la norme ne se résume ni à un affrontement concurrentiel intermédié par la construction de dispositifs, ni à une forme de collusion des entreprises

---

<sup>8</sup> EMAS, aussi désigné éco-audit, provient d'un règlement européen de 1995 qui a pour objet de cadrer les démarches volontaires d'écomanagement.

<sup>9</sup> L'action des grands cabinets de conseil à ce sujet est tout à fait notable (Clos, 2013).

<sup>10</sup> Voir les travaux sur l'émergence de dispositifs professionnels à propos de la RSE, qui mène à une dynamique de professionnalisation (de la Broise et Huët, 2010).

contre certaines parties prenantes, bien que le groupe « entreprises » lors des négociations ait été omniprésent. La normalisation ISO 26000 en tant qu'innovation institutionnelle est mobilisée par des acteurs, et en retour elle impose un cadre aux relations entre eux (Cf. la définition des « institutions de pouvoir » que donne London, 2008).

Un des effets attendus de la normalisation ISO est de centrer l'évaluation de la responsabilité de l'entreprise sur un processus interne de gestion, soit une échelle microéconomique. Le dispositif crée ainsi les conditions de la décentralisation de la reddition à l'échelle de l'entreprise par l'entreprise elle-même.

## **1.2. Firme mondialisée et dilution de la responsabilité formelle**

L'organisation de la production mondialisée transforme le périmètre de l'entreprise et opère de fait une dilution de sa responsabilité formelle, dans le sens de sa responsabilité légale. La rupture de la fin du siècle est celle d'une mondialisation passée de la seule circulation de marchandise à la production elle-même, d'où l'importance prise par les relations interfirmes à cette échelle (Michalet, 1985). L'étalement dans la chaîne globale de valeur (Gereffi et al., 2005), ou l'imbrication via des filiales de nature variée (filiales relais, filiales ateliers) assure conjointement la mise à distance (i.e. la non-propriété assurant la réversibilité) et le contrôle de la production (via le contrat). La gouvernance de la production est ainsi basée sur le couple autonomisation formelle (le faire-faire) et responsabilisation économique des sous-traitants (pouvant aller jusqu'à la filiale-atelier dédiée à un client unique).

Les changements affectant la grande entreprise, conduisant d'une dynamique de multinationalisation à la constitution de firmes financiarisées (1), se doublent d'une absence de définition juridique de l'entreprise qui dilue sa responsabilité (2). Dans ce cadre, le développement de la RSE-Institution ne transforme pas radicalement les formes institutionnelles fondamentales<sup>11</sup> de la régulation financiarisée (3).

### **• De la multinationalisation à la firme financiarisée**

Le « capitalisme mondial » (Michalet, 1985) qui se développe dans le dernier quart du 20<sup>e</sup> siècle est issu d'un triple basculement qui aboutit à placer les FMN dans une position centrale. Les deux premiers basculements correspondent au passage des échanges internationaux de biens et services à l'internationalisation de la production et donc à la multinationalisation des firmes. Alors, les firmes mondialisées, en internalisant les disparités nationales, parviennent à occuper une place clé dans la mondialisation de la production. Historiquement la régulation mondialisée est ainsi oligopolistique et dominée par les grandes firmes avant même la période de la globalisation financière. La puissance des firmes multinationales ne se situe plus essentiellement dans le cadre du commerce international, car les activités à l'étranger et les échanges intrafirmes supplantent la dimension

---

<sup>11</sup> Une forme institutionnelle est la codification d'un ou plusieurs rapports sociaux fondamentaux. La théorie de la régulation définit 5 formes qui assurent la viabilité et la cohérence de l'économie capitaliste, selon des modalités variables historiquement : Monnaie; rapport salarial ; Formes de concurrence ; Formes de l'État ; Modalités d'adhésion au régime international.

commerciale. Elles dominent hiérarchiquement leur chaîne de producteurs de part leur position oligopolistique. La relation de subordination qui s'instaure avec un certain nombre de pays n'est toutefois pas unilatérale, l'action des États sur les firmes dépendant des ressources dont disposent les pays (et notamment des ressources immatérielles, telles les compétences, le niveau de technologie, mais aussi la stabilité politique...<sup>12</sup>).

Dans ce contexte, la RSE est un instrument mobilisé à l'échelle mondiale contre certaines prérogatives des États : non seulement contre l'élaboration de réglementations contraignantes, mais aussi contre les compromis sociaux imposés par les rapports de force nationaux. Les FMN, comme l'explique Michalet, sont le produit du système économique mondial, mais aussi un acteur de cette construction.

La multinationalisation de la production est ainsi construite pour reporter la contrainte sur les fournisseurs. Il s'agit d'éviter les réglementations coûteuses (sur l'environnement ou la réglementation du travail) et faire face à l'extension historique des rapports salariaux nationaux, c'est à dire la socialisation de plus en plus poussée de la force de travail (Michel, 2013). En effet les dépenses sociales restent de prime abord considérées par les entreprises en tant que coût à réduire ; la chaîne globale de valeur est alors un instrument d'écrasement du rapport salarial.

Avec la montée en puissance du régime financiarisé, les firmes sont elles-mêmes mises sous pression de la finance de marché afin d'engendrer des taux élevés de rendement du capital. Ainsi, le report de la contrainte sur les fournisseurs s'accélère dans la firme financiarisée.

La concentration croissante du capital financier auprès des investisseurs institutionnels, gestionnaires de l'épargne collective, structure le pouvoir managérial. De nouveaux critères d'efficacité ont été spécifiés au profit de la puissance retrouvée des actionnaires (autour de la notion clé d'*Economic Value Added* (Lordon, 2000)). Les acteurs dominants sont désormais les FMN et les investisseurs institutionnels qui agissent à l'échelle de marchés financiers mondialisés. La conception actionnariale (*shareholder*) de l'entreprise (Fligstein, 1990) s'étend à tous les secteurs du fait de la puissance des dispositifs institutionnels de financiarisation. Ces acteurs internationaux tendent ainsi à instaurer une régulation oligopolistique privée (Michalet, 1985). Étendue à l'échelle mondiale cette régulation est le terreau du développement de la RSE-Institution. C'est à ce niveau peu normé compte tenu de la faiblesse politique de la gouvernance mondiale, que les FMN vont penser des stratégies institutionnelles *via* la RSE.

La dynamique de production de règles privées qu'impulsent les FMN, atteste de la capacité de certains acteurs multinationaux d'infléchir, voire de construire les dispositifs institutionnels. Les acteurs dominants mobilisent en effet les règles juridiques et façonnent les normes (Jeammaud, 2000), qu'elles soient à caractère général et public ou privé. Ces stratégies institutionnelles débouchent sur des propositions de *soft Law*, les entreprises procédant par évitement des processus législatifs en la matière, notamment en produisant leurs propres corps de règles privées (charte, guide, code de conduite) qui prennent sens dans la RSE-Stratégie.

---

<sup>12</sup> L'économie politique de l'Asie nous montre ainsi une variété de situations et de rôles possible des États qui illustre parfaitement la tension entre un processus d'homogénéisation qu'engendre les normes de concurrence à l'échelle mondiale et la permanence d'une diversité d'espaces locaux (Lafaye de Micheaux et Alary, 2013).

- **De l'absence de définition juridique de l'entreprise à la dilution de sa responsabilité**

La responsabilité juridique de l'entreprise, et notamment des FMN pose d'importantes difficultés, car il n'y a pas de définition en droit de la FMN, ni-même, en droit français notamment, de définition juridique de l'*entreprise*, par opposition à la *société* (cf. notamment la *société anonyme*). En anglais se trouve la même tension entre *entreprise* et *firm* d'une part qui ne sont pas définies juridiquement, et *corporation* et *company*, d'autre part, qui le sont. L'entreprise, comme le rappelle Favereau (2012, p. 23), est une « organisation économique, sans existence juridique officielle, dont la composition des membres est indéterminée... ». Ainsi la société est un sujet de droit, c'est une entité juridique, alors que l'entreprise est une organisation économique, qui rassemble de multiples composantes voire différentes sociétés.

Les FMN plus encore que les autres entreprises, ont la capacité de définir leurs frontières légales par l'intermédiaire des structures de leur capital, en l'occurrence en définissant les frontières entre les sociétés juridiquement constituées (notamment à l'échelle internationale). D'un point de vue formel, juridique, la coupure entre la société de droit et l'entreprise comme entité économique non définie en droit, dégage la société de ses responsabilités hors de sa définition en droit. Dès lors que la firme mondialisée n'exerce pas un pouvoir de droit, elle est à même de décliner sa responsabilité de droit.

S'appuyant sur un argumentaire juridique et économique Favereau et Robé (2012) caractérisent la « grande déformation » de l'entreprise, ils s'attachent à la suite de Blair (2000), à montrer le rôle structurant de la théorie de l'agence dans la restauration du pouvoir de actionnaire. En donnant un cadre à la fiction de la propriété sur l'entreprise, la théorie de l'agence efface la distinction entreprise / société d'une part et confond droit de propriété sur les titres (actionnaires propriétaires de titres) et droit de propriété sur l'entreprise elle-même. La théorie de l'agence opère comme s'il y avait une transitivité dans la propriété : le propriétaire des titres d'une société serait propriétaire des actifs de cette personne morale. Or les propriétaires des titres, s'ils sont loin d'être sans pouvoir, ne sont pas propriétaires de l'entreprise. En l'occurrence les propriétaires des titres ne sont pas responsables juridiquement de l'entreprise. Entre ces deux niveaux de propriété, l'un avéré (propriété des titres) et l'autre proclamé (propriété sur l'entreprise) se situe un enjeu en termes de pouvoir.

Le pouvoir que l'actionnaire exerce ne correspond pas un pouvoir réduit au droit, il utilise le droit mais se traduit dans quantité d'autres instruments de pouvoir : subordination, domination symbolique, instauration de normes... mais aussi pouvoir d'échapper à la responsabilité juridique. On peut conclure qu'« il n'y a pas de pouvoir *de jure* (fondé sur la propriété) dans le gouvernement externe de la firme-monde (...) En d'autres termes seul demeure le pouvoir *de facto* » (Chassagnon, 2013).

Le développement des FMN, dans la phase de multinationalisation de la production, agit par dissociation des frontières légales et du périmètre économique de l'entreprise. Dans ce sens les compromis institutionnalisés, notamment à propos du travail et du droit du travail sont contournés. Alors, puisque la firme choisit sa taille et conjointement les frontières de sa responsabilité juridique, elle choisit de ce fait les limites de ses responsabilités légales, fournissant une invitation à l'évitement de ses devoirs légaux obligatoires (Collins, 1990). Les dispositifs institutionnels (définition en droit de la société) sont conditionnés par une

démarche stratégique de production (organiser l'allocation multinationale des ressources en diminuant la responsabilité formelle).

Le développement de la RSE prend place dans cette interaction entre motifs institutionnels et dynamique économique. Alors que les emboîtements dans la chaîne de valeur constituent un évitement de la responsabilité et un report sur les fournisseurs, la dynamique de la RSE s'empare progressivement de cette problématique clé et forme le nœud d'un nouveau rapport de force qui s'exprime dans la création de dispositifs institutionnels additionnels (de *soft law*), mais ne s'exprime que faiblement en comparaison du pouvoir institué de la société de droit donneuse d'ordres.

Parmi les dispositifs de la RSE-Institution, rien ne remet en question la conception actionnariale (*shareholder governance*, selon Jensen et Meckling) de la firme qui s'est imposée face à la conception managériale (*managerial capitalism*, selon Berle et Means ou *managerial class* selon Chandler). La firme pensée à partir du jeu des nœuds de contrat et de la relation d'agence a produit une fiction légale, adaptée à la période néolibérale qui remet en cause la firme managériale conçue comme espace collectif d'accumulation de compétences et gérée comme une entité instituée (Weinstein, 2012). La question centrale de la relation entre managers et actionnaires rejoint l'analyse de Duménil et Lévy (2011) selon lesquels la *managerial class* est au cœur du compromis avec les actionnaires et a permis la restauration de leur pouvoir. La financiarisation de la rémunération des dirigeants est un des dispositifs clé de ce compromis, elle aligne les incitations (et les désirs) des managers sur les intérêts de la finance de marché. C'est à l'aune de ce type de dispositifs que l'on peut mesurer de quelle façon la définition même de l'entreprise reste fondamentalement celle de la régulation financiarisée. Les dispositifs propres à la RSE-Institution sont de ce point de vue inopérant à s'opposer au rendement de la finance et aux bénéfices qu'en tire le groupe bien spécifique des hauts dirigeants (*directors*) en termes de pouvoir sur l'entreprise, et en termes de rémunération.

Une controverse signale bien la nature de la tension entre évolution de la régulation endogène (reproduction) et modification structurelle de la régulation, c'est celle des fonds d'investissement et de la « démocratie actionnariale ». Si Aglietta (1998), considère que les salariés ainsi que les syndicats *via* la gestion de l'épargne salariale sont à même de réduire l'asymétrie d'information vis-à-vis des actionnaires et de porter un développement de long terme, de nombreux auteurs ont considéré que la norme de rendement dans laquelle agissent ces fonds empêchait structurellement de faire évoluer le rapport financier. Les normes de rendement suppriment leur marge de manœuvre et s'imposent comme règles pour le secteur. Une innovation financière de ce type, a priori favorable aux salariés et typique de la RSE-Institution, ne permet pas de sortir des normes et de l'incertitude radicale de la finance<sup>13</sup>. Ainsi, les professionnels de la finance qui gèrent ces fonds opèrent de la même façon, quel que soit le donneur d'ordres, demandant les mêmes rendements que la finance de marché (Plihon, 2001).

---

<sup>13</sup> Sur le rôle de l'incertitude radicale dans la crise, voir Orléan 2009.

- **RSE-Institution : une dynamique macro qui ne transforme pas les formes institutionnelles**

La RSE-Institution est issue de l'action décentralisée des acteurs, et fait intervenir de nouvelles catégories (ONG, organismes internationaux, gate-keepers<sup>14</sup>). Mais avec la remise en cause des prérogatives publiques des États (y compris sur le plan des politiques économiques, et sur la régulation du travail, comme en atteste la situation européenne<sup>15</sup>), la hiérarchie entre ces acteurs renforce la position dominante des FMN.

La RSE-Institution se développe en tant que nécessité politique dans la régulation financiarisée, selon un processus de légitimation, valorisation, compensation. Il s'agit d'un enjeu politique de régulation des pouvoirs et d'édiction de principes et de règles qui régissent la société : il s'agit de définir la responsabilité des acteurs et fixer des normes de justice (sociale, environnementale...). La RSE-Institution engendre des dispositifs de régulation qui se réfèrent à l'intérêt général et affirment une logique de développement durable, pourtant, elle n'engendre pas de rupture avec la régulation financiarisée, elle correspond à une « régulation endogène » (Tinel et Hoang Ngoc, 2005). En mettant en œuvre des dispositifs supplémentaires de sélection endogène, les institutions de la RSE occupent une fonction au sein de la régulation financiarisée. De la même façon que l'évolution du capitalisme est jalonnée d'innovations qui permettent sa reproduction, la RSE participe de ces innovations institutionnelles (Bodet et Lamarche, 2007) qui permettent la reproduction du capitalisme financiarisé. La RSE-Institution, comme d'un autre point de vue certaines innovations techniques (TIC par exemple), renforcent la division internationale du travail et les formes de concurrence mondialisées et participent à leur codification.

Une difficulté à laquelle font face les sciences sociales, en lien étroit aux décisions collectives, est de penser des dispositifs qui n'ont pas pour seul objet de reproduire l'ordre établi, mais de l'amender ; il s'agit là de la dimension normative implicite qui suit la construction des faits stylisés. La pensée régulationniste s'est en effet focalisée sur la compréhension de ce qui permet à une économie donnée de perdurer, alors même que les rapports sociaux conflictuels pourraient produire une instabilité permanente. En cela elle renoue avec la question fondamentale de l'économie politique que pose Smith : comment expliquer que la poursuite par chacun de son intérêt particulier ne conduit pas au chaos ? La théorie de la régulation ne traite pas de l'équilibre, mais des compromis sociaux temporaires qui permettent de réguler les tensions et contradictions, elle procède ainsi par analyse structurale du capitalisme, le *mode de régulation* étant ainsi défini : « ensemble de procédures et de comportements individuels et collectifs qui a la triple propriété de : reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées ; soutenir et piloter le régime d'accumulation en vigueur ; assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées » (Boyer, 2004, p. 54).

---

<sup>14</sup> A la suite des travaux d'Aglietta et Rebérioux (2004) caractérisant le rôle des intermédiaires (gate keepers) dans les dérives du capitalisme financier, on a montré comment se structuraient les gates keepers de la RSE, eux aussi sous influence (Lamarche, 2009).

<sup>15</sup> La crise européenne voit des États mis dans une situation de faiblesse structurelle devant leurs créanciers et ainsi remettre en cause les compromis sociaux nationaux (Lordon, 2009).

Les conditions d'émergence et l'instrumentalisation des dispositifs institutionnels de la RSE montrent par la façon même dont ils sont socialement situés, qu'ils contribuent à la reproduction du modèle dominant. Cependant ils procèdent d'un rapport social qui évolue en permanence et arment certains acteurs, notamment des acteurs nouvellement impliqués. Ainsi ces dispositifs ne relèvent pas d'une reproduction à l'identique de la régulation néolibérale. La notion de reproduction sociale ne recouvre d'ailleurs en rien une reproduction à l'identique. Ce sont les faits stylisés, formulés *ex-post*, qui construisent une représentation de la reproduction. En l'état actuel les dispositifs de la RSE reproduisent l'ordre établi. Pourtant, la nature même d'un dispositif institutionnel est de modifier ou renforcer un rapport de force, et de ce fait la RSE-Institution n'est pas seulement un instrument de reproduction. L'analyse en termes de régulation nous montre que c'est lorsque des institutions agissent dans l'ordre économique qu'elles s'imposent et structurent les rapports sociaux fondamentaux. C'est dans ce sens que nous traitons dans la partie 2 de la RSE-Stratégique dans le but de voir en quoi la RSE est à même de nourrir une dynamique de nature économique qui renforcerait la RSE-Institution. Questionner ce qu'il en est d'une dynamique d'accumulation intégrant certains principes de la RSE, c'est répondre à la question de ce que produisent les institutions de la RSE. Or elles ne peuvent produire une inflexion ou une rupture dans le régime que si elles sont à même de porter, et rendre possible, des dynamiques économiques 'RSE'... c'est en devenir, incertain, mais c'est une question majeure.

Les événements-crisis associés à la RSE agissent comme autant de petites crises, faisant évoluer la régulation financiarisée. Elles sont symptôme de dysfonctionnements structurels (en termes de répartition et de justice sociale, de destruction écologique). La capacité de récupération de la critique et la forte institutionnalisation du régime financiarisé parviennent à absorber les chocs comme autant de crises conjoncturelles, reproduisant le régime, et accroissant son instabilité et son iniquité. La RSE-Institution constitue ainsi une dynamique découlant structurellement de la régulation financiarisée à l'échelle mondiale. Mais la capacité de la RSE à infléchir le régime vers une dynamique en termes de développement durable est faible dans le sens où la RSE-Institution n'atteint pas la codification des rapports sociaux fondamentaux. Les formes institutionnelles restent essentiellement celles de la régulation financiarisée.

## **2 - RSE-stratégique : intégration dans les structures productives**

On a vu que les dispositifs institutionnels que porte la RSE-Institution ne produisent pas les conditions du dépassement de la régulation financiarisée, mais au contraire, tendent à son renforcement. On montre maintenant que le développement de la RSE-Stratégique, permis par la RSE-Institution, est en mesure de faire évoluer en retour ces dispositifs institutionnels. La dynamique politique qui aboutit à produire de nouvelles règles (partie 1) n'est possible qu'à condition qu'elle se traduise dans la production, et donc dans une forme d'efficacité. La RSE-Stratégique peut donc être comprise comme une concrétisation dans la sphère de la

production des principes portés par la RSE-Institution ; c'est ce qui conditionne la montée en régime de la RSE, et qui reste à l'heure actuelle hypothétique.

Lorsque la dynamique de RSE qui provient du champ politique se traduit dans le champ de la production et de l'organisation productive, il y a bien une évolution vers de nouveaux compromis entre les différents centres de l'accumulation (entreprises principalement). Cependant ces transformations sont partielles, souvent non prévues. Les dispositifs de RSE peinent à produire les effets attendus et proclamés : ils restent marqués par une logique de justification et de légitimation.

La RSE-Stratégie ne peut s'imposer que si elle assure un certain niveau de rentabilité. Or le très haut niveau de rentabilité du capital attendu est une caractéristique centrale du régime d'accumulation financiarisé et engendre d'ailleurs son insoutenabilité politique (Dannreuther and Petit, 2012). La RSE-Stratégie ne s'imposera donc que si elle remplit ces obligations de rendement, sauf à envisager une structure qui échappe à la financiarisation. En ce sens il y a une opportunité de restauration d'une firme managériale portant une dynamique de RSE-Stratégie lui permettant ainsi reprendre pied dans une régulation oligopolistique. Cependant cette régulation laisse peu de marge de manœuvre aux firmes.

Dans la période actuelle, les dispositifs RSE sont des instruments de pouvoir inter firmes au sein des chaînes de valeur : source de légitimation du pouvoir, ils renforcent les structures productives du régime financiarisé et ses règles de partage (2.1). La RSE-Stratégie donne lieu à une variété nouvelle de conventions de qualité intégrant des indicateurs de responsabilité qui rend envisageable la création d'avantages concurrentiels. Cependant les principes de gestion partiellement transformés par ces innovations-produits ne sont pas pérennes du fait de l'absence d'un régime de demande compatible et parce que les conditions de la production de la qualité sont contredites par les formes de concurrence qui contournent les rapports salariaux nationaux. Ainsi les conditions d'émergence d'un nouveau régime d'accumulation ne sont pas réunies (2.2).

## **2.1. Les dispositifs RSE comme instrument de pouvoir interfirme : les chaînes globales de valeur**

La structuration en réseau d'entreprises n'induit pas une gouvernance partenariale de la production, contrairement à ce que la théorie des parties prenantes qui est une référence clé de la RSE l'indique. Nous assistons au contraire à une légitimation par les dispositifs RSE de la domination des FMN sur leurs fournisseurs, et à un report de la responsabilité sur ceux-ci ainsi que sur les salariés soumis à l'injonction paradoxale de dénoncer des pratiques structurelles qui les font vivre.

L'enjeu clé de la RSE réside dans l'articulation entre le registre politique (notamment les intentions, mais aussi les règles) et le registre productif (la traduction de ces règles dans un mode de valorisation économique).

### **• Une opportunité d'inflexion de la domination dans les chaînes de valeur ?**



Le tassement des gains de productivité dans les années 1970 dans les pays de l'OCDE, puis la dynamique de mondialisation du capital et les politiques néolibérales de partage de la valeur qui ont suivi à partir des années 1980-1990, ont poussé à investir la notion de la RSE, d'une part pour chercher de nouvelles niches, et d'autre part pour faire face à la crise du productivisme (Chanteau et Lamarche, 2012). La construction d'avantages concurrentiels est ainsi envisagée par différenciation et non plus tant par économies d'échelle et de variété, ce qui conduit à cibler différentes niches de marché susceptibles de faire remonter le taux de marge. On pense ici aux produits labellisés équitables et biologiques répondant à différentes formes de consommation engagée (Dubuisson-Quellier, 2009) qui sont, pour certains, déployés hors de leur dynamique alternative d'origine. La période qui prévaut dans les années 1980 et 1990 est ainsi celle d'une RSE « utilitariste » durant laquelle les efforts sociétaux ou environnementaux sont conditionnés au résultat économique de l'entreprise. Si l'entreprise développe des objectifs extra économiques, c'est *in fine*, le rendement financier sur l'investissement qui mesure l'efficacité.

Cependant, en dépit d'un grand nombre d'études par méta-analyse (Margolis et Elfenbein, 2008, Orlitzki, et al., 2003) il n'a jamais été possible de déterminer de façon économétrique un effet unique des politiques RSE sur la performance financière, qu'il soit positif ou négatif. L'incertitude de ces études, et notamment la variété liée aux différentes situations a cependant favorisé une lecture validant la RSE, dans le sens où, elle n'induit pas d'effet négatif. Deux explications antagonistes perdurent et sont mobilisées : la RSE reste une approche communicationnelle et ne limite ainsi pas les performances financières de l'entreprise ; la RSE permet d'accroître la valeur de ses actifs intangibles, en renforçant ses droits de propriété ou en répondant à la critique écologique par la production de preuves (indicateurs, rapports de développement durable, etc.) (Lamarche et Rubinstein, 2012).

Cette conception utilitariste recoupe la notion de « RSE offensive » que définissent Porter et Kramer (2006) en lien avec le degré de contrôle de la chaîne de valeur. La RSE-Stratégique devient alors un attribut du pouvoir de la firme dans la globalisation, alors qu'elle s'est partiellement défait de son enracinement national et a ainsi rompu les compromis nationaux qui avaient soutenu sa montée en puissance. Dans ce contexte globalisé, la RSE est mobilisée par des hauts managers « comme une garantie face à 'l'apatridisation' de la grande entreprise multinationale » (Capron et Petit, 2011).

Conjointement, la RSE est utilisée en vue de renforcer l'attachement des fournisseurs, des salariés, voire des clients. Cet axe stratégique est moins souvent identifié bien qu'il soit cœur de la conception *shareholder* de l'entreprise, en faisant primer la valorisation des actifs de la firme (Lamarche, Rubinstein, 2012). Cet objectif conduit les FMN à renforcer leur pouvoir sur leur réseau de sous-traitants. Le développement de la firme en réseau, rendu possible par d'autres facteurs, comme les technologies de l'information et de la communication, constitue un facteur clé de mondialisation de la production et de désintégration verticale de la firme. L'internationalisation des chaînes de valeur dépasse la simple extension de la sous-traitance, allant jusqu'à l'extériorisation complète de la fabrication (*fabless*).

Dans ce cadre, la RSE est utilisée pour suppléer aux défauts de la gouvernance actionnariale. La RSE-Stratégique participe ainsi à la structuration de la gouvernance du réseau d'entreprises dont la coordination est complexe et les conséquences potentiellement coûteuses car elles mettent en jeu la réputation des donneurs d'ordres. Les dispositifs institutionnels et leur traduction en RSE-Stratégique offrent toutefois de la légitimité aux demandes de conformité à des principes de justice. L'appui sur la RSE normalise les

pratiques et les contraintes imposées aux sous-traitants. La firme parvient ainsi à accroître sa flexibilité productive en externalisant largement son activité, tout en développant une gestion du risque contre les pratiques éventuellement contestées de ses sous-traitants.

Loin de porter vers une meilleure répartition du surplus ou vers de nouveaux espaces de délibération dans les filières, la RSE conduit à « un transfert de risque de l'acteur fort vers l'acteur faible dans les chaînes globales de valeur » (Palpacuer et al, 2011). Ces dispositifs aboutissent pour les FMN à une déresponsabilisation au sens formel, et ainsi au sens juridique. Les codes de conduites procèdent quant à eux par transfert vers le sous-traitant, quand les alertes éthiques transfèrent la responsabilité vers les salariés qui sont incités, voire sommés, de dénoncer des pratiques dont ils dépendent et qui ne relèvent pas de leur fait. Ainsi, il s'agit de « dispositifs qui renforcent les inégalités » (Palpacuer et al, 2011) et mettent des catégories d'acteurs en position d'assumer un mode d'organisation et des travers qui sont d'origine structurelle. La logique d'individualisation dans l'entreprise pousse à mettre en cause le salarié en lieu et place du donneur d'ordres.

la RSE-Stratégique modifie ainsi les structures de production, engendrant des relations de pouvoirs et des formes de contrôle nouvelles via l'usage de différents instruments qui imposent des règles à intégrer dans la production. L'amélioration de la responsabilité sociale de la firme donneuse d'ordres peut au final aller de pair avec une détérioration sociale chez ses partenaires (Gereffi et al., 2005) du fait de la double contrainte imposée.

### • **Maintien des pouvoirs de la gouvernance actionnariale**

La RSE-Stratégique est donc un instrument de discipline dans les chaînes de valeur mondialisées et de gouvernance interfirmes et intrafirmes dans un cadre déréglementé. Elle confirme ainsi l'organisation productive pilotée par la grande firme en lui ajoutant un supplément de légitimité que capte la marque à l'échelle mondiale. La RSE participe alors à un renforcement d'un capital privé immatériel.

Dès lors que les démarches de RSE-Stratégique sont anticipées en tant que facteurs de valorisation des actifs immatériels, et en dépit de l'absence de preuve, elles sont susceptibles d'intégrer et renforcer la dynamique actionnariale. Les stratégies RSE sont intégrées alors aux dispositifs financiarisés, et sont l'objet d'anticipations stratégiques quant à leur rendement. Or dans cette logique de rendement actionnarial, comme l'a décrit Orléan (2011), la valeur qui est en jeu n'est pas substantielle (ce que montrent les études empiriques) ; il n'est donc pas nécessaire que ce soit prouvé, ce qui importe, pour la production de valeur actionnariale, est que le marché de référence le valorise. Le développement de la RSE-stratégique est ainsi relayé par une dynamique mimétique propre à la finance.

Ce qui est en jeu ici n'est donc pas la remise en cause de l'objectif de maximisation actionnariale, mais la prise de conscience que la poursuite de cet objectif ne peut se faire sans les autres *stakeholders* et sans des concessions ou des compromis de nature formellement distincts (Jensen 2001). La RSE-Stratégique est alors perçue comme un fondement de réponse stratégique relativement peu coûteuse aux pressions de la critique écologique et sociétale (Miller, 2008). Alors que la RSE-Institution tend à légitimer l'action des entreprises sur le registre politique, la RSE-Stratégique opère, quant à elle, sur le registre productif et de gouvernance, cependant toujours dans une optique de légitimation.

Dans l'esprit des travaux de Fligstein (1990) qui définit les différentes « conceptions du contrôle » dans le sens de représentations de l'entreprise, de ses stratégies et des objectifs qui se sont historiquement succédés, une nouvelle configuration émerge, que nous avons désignée « conception *shareholder*-RSE compatible » (Lamarche et Rubinstein, 2012). Les démarches de RSE-Stratégique (intégrées dans l'organisation de la production), s'appuient dans ce cadre principalement sur une modification des règles privées. Cela confirme l'interaction entre la dynamique des règles et les dynamiques productives. La RSE-Institution permet et stabilise la RSE-Stratégique qui en retour requiert des dispositifs (les codes, chartes, contrats, droit d'alerte...) qu'elle engendre donc.

L'originalité de l'interaction entre RSE-Institution et RSE-Stratégique provient du processus d'institutionnalisation de la RSE, marqué par le volontariat et par un mode spécifique d'*enforcement*. Une des clés de la réussite de la conception *shareholder*-RSE compatible réside dans ce mouvement de décentralisation de la production des règles : c'est la capacité des entreprises à façonner ces règles, à leur échelle propre ainsi qu'à une échelle collective qui permet de rendre compatible et cohérente la RSE avec la gouvernance actionnariale, tout en palliant certaines faiblesses.

### • De la permanence du rapport salarial financiarisé

Par l'intégration dans les chaînes globales de valeur, la RSE-Stratégique devient une composante des formes de concurrence et joue ainsi un rôle disciplinaire vis-à-vis du rapport salarial. La domination structurale de la concurrence sur le rapport salarial, n'est pas amendée par la RSE qui ne traite que marginalement de la répartition et de la protection sociale. La RSE n'affecte donc pas le partage inégal salaire / profit propre au régime néolibéral, ainsi que la dynamique de flexibilisation du rapport salarial. En effet la RSE-Stratégique s'ajoute à la gouvernance asymétrique des chaînes globales de valeur, elle ne s'y substitue pas. Elle s'intègre dans les formes de concurrence mondialisées. L'intégration d'obligations sociales et environnementales correspond bien à certains enjeux du développement durable, mais sans remise en cause du régime de concurrence par les prix et de la pression sur les coûts. Il y a là une contraction importante : l'intégration du respect de certaines normes en matière de droit du travail (horaires, salaires, conditions de travail, sécurité...) dans les codes de conduite profite marginalement aux salariés. Les contraintes de coûts d'une part et la mobilité internationale de la production constituent un évitement. La RSE joue toutefois conjointement comme facteur de mobilisation du travail notamment des cadres des sièges sociaux des firmes des pays du Nord (Postel et al. 2006).

Le rôle de la RSE se comprend ainsi en rapport à l'évolution du rapport salarial. La financiarisation instrumente la déstabilisation permanente du rapport salarial pour dégager des marges. Cette déstabilisation est cumulative du fait de la mise en concurrence des rapports salariaux nationaux. Ainsi, déstabilisé structurellement le rapport salarial n'est plus le soutien premier à l'accumulation, il perd sa centralité dans le régime (Michel 2013) ; il n'est plus la forme institutionnelle structurant le bouclage de la demande (Montagne 2006). Plus instable et individualisé, le rapport salarial financiarisé est reconfiguré de façon à apporter plus de flexibilité dans la production. Et le développement de la RSE-Stratégique n'infléchit en rien cela, car c'est un facteur de compétitivité supplémentaire.

La dynamique d'insertion internationale des États dans la production, par le renforcement de la concurrence globalisée, produit un recul des protections sociales. Avec l'emboîtement

des réseaux de fournisseurs que développent les chaînes globales de valeur, la main-d'œuvre est mobilisée en dehors de tout contrat de travail sur lequel le donneur d'ordre est formellement impliqué (Supiot 2011). Cela traduit une déresponsabilisation des FMN à l'égard du salariat. La gouvernance que développent les firmes mondialisées est construite dans une relation de mise à distance des travailleurs et du donneur d'ordres, qui est employeur de fait, mais non de droit. Ainsi le rapport salarial est contourné par ces dispositifs d'organisation et de production à l'échelle mondiale. La main-d'œuvre est mobilisée hors de tout contrat de travail et des régimes de protection juridique y afférant. La relation entre le donneur d'ordre et le travailleur n'est plus régulée par le droit social et le droit du travail, mais par d'autres systèmes de droit, déplaçant le droit social vers la *lex mercatoria* (Bodet et Lamarche 2007). La relation avec les syndicats est ainsi partiellement contournée, et combattue à l'échelle locale, elle revient toutefois à une échelle globale (processus ISO 26000, Accords Cadres Internationaux<sup>16</sup>...). En horizontalisant tout un ensemble d'enjeux (du social à l'environnemental en passant par les droits humains et le bien être au travail, etc.), la RSE joue de façon ambivalente sans offrir d'institutionnalisation du rapport salarial à une échelle internationale. Dans ce sens la RSE participe d'une désinstitutionnalisation du rapport salarial.

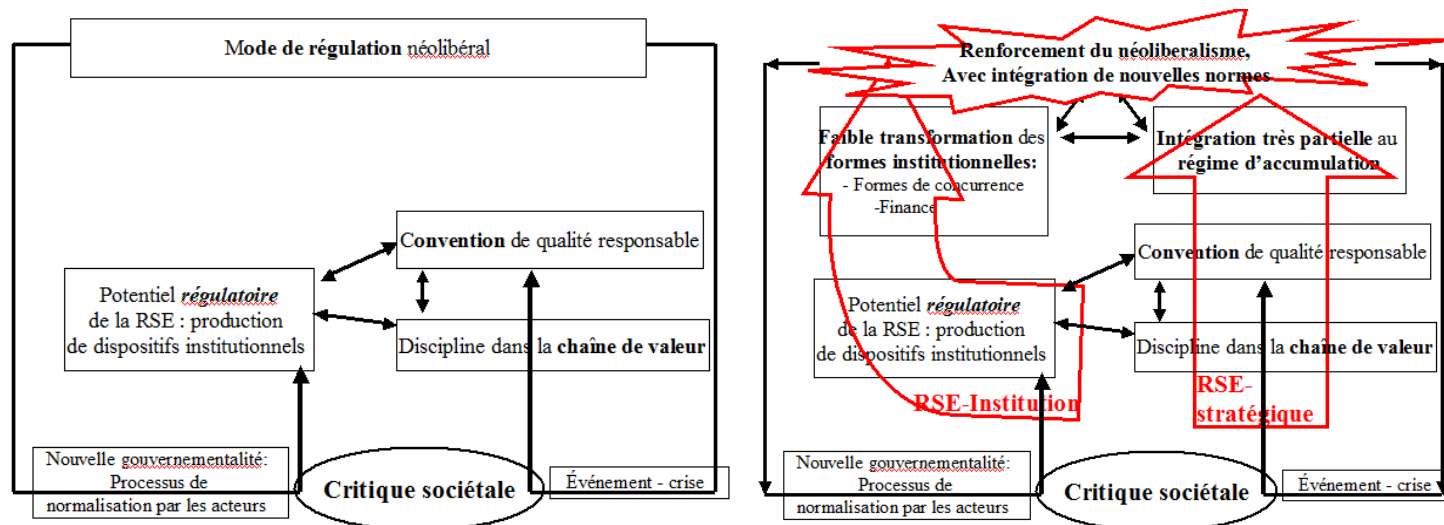
Par l'intermédiaire des codes et chartes intégrés dans les chaînes de valeur, les FMN disposent de nouveaux instruments qui s'ajoutent à une gouvernance en réseau très structurée. Ces instruments n'agissent cependant pas à une échelle microéconomique. La capacité de contrôle que développent les FMN, leur situation de domination vis-à-vis des chaînes globales de valeur et donc de la production matérielle, renforce leur position structurante. Ainsi, elles assurent, à une échelle mésoéconomique une forme de compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, n'agissant pas toutefois à une échelle d'ensemble.

Des éléments de régulation sont donc à l'œuvre à l'échelle des FMN : les dispositifs de RSE mobilisés afin de répondre à la critique sociale aboutissent, compte tenu des rapports de force en présence, à renforcer le contrôle sur les fournisseurs. Cela n'atténue pas la logique polarisée et oligopolistique propre à la régulation financiarisée. Les dispositifs RSE (associés à d'autres éléments de contrôle –notamment sur les prix et la qualité) participent à une forme de coordination et à la régulation des rapports contradictoires, entre firmes, mais aussi entre capital et travail à l'échelle internationale. Cependant cette coordination est reléguée au niveau de la production et ne joue pas dans la stabilisation macroéconomique. Il s'agit d'une régulation à l'échelle mésoéconomique des chaînes globales de valeur. Le régime financiarisé, même associé à des dispositifs institutionnels de RSE, se heurte à son incapacité à engendrer un niveau d'activité productive correspondant à son exigence de rendement financier. (cf. schéma 2).

---

<sup>16</sup> Les accords-cadres internationaux participent des nouvelles conditions d'un dialogue social international et peuvent préfigurer des conventions collectives (en replis pour les pays du nord, en progrès pour nombreux autres) à cette échelle (Descolonges, 2006).

**Schéma 2 : Effet de renforcement plutôt que modification du mode de régulation financiarisé**



1. Via la critique écologique, et en réaction à des événements-crise RSE-Institution et RSE-Stratégique se développent. Leur capacité à agir sur le mode de régulation et les formes institutionnelles est faible. 2. Intégrée dans les formes institutionnelles et le régime d'accumulation financiarisé, la RSE tend à renforcer le mode de régulation néolibéral.

## 2.2. Variété des conventions de qualité et avantages concurrentiels : une RSE sans montée en régime

### • Vers une introuvable convention de qualité ?

La RSE-Stratégique procède donc, en lien étroit avec les règles produites, dans le cadre de l'évolution d'un capitalisme mondialisé, les FMN instrumentalisant la demande de responsabilité dans le contrôle exercé sur leurs fournisseurs. À cette dynamique amont est associée une dynamique aval en lien étroit avec l'émergence de nouvelles conventions de qualité intégrant la *responsabilité*, nous les appelons conventions de 'qualité responsable'. La dynamique de RSE ne constitue pas un moment stable de la régulation du capitalisme, mais au contraire un moment transitionnel, durant lequel émergent de nouvelles conventions, associées à l'évolution des modes de consommation. Cette évolution est toutefois conditionnée par la répartition, qui reste fondamentalement inégalitaire.

L'évolution des chaînes globales de valeur se traduit par un processus de qualification d'une performance sociétale. L'économie des conventions retient la qualité en tant que critère conventionnel identitaire (quelle valeur caractérise une qualité donnée), la normalisation intervenant en tant qu'épreuve de conformité (quel processus permet de valider une qualité attendue). La convention de qualité ne s'instaurant que si elle assure une rentabilité, en quelque sorte si elle correspond à l'intérêt que lui portent les groupes fondateurs.

Ce processus suppose que ces conventions soient reconnues des consommateurs. À l'échelle mésoéconomique des grandes firmes, se construisent ainsi des normes de qualité, elles sont de puissance et de contenus variés, et sont en concurrence entre elles. Ces conventions agissent en tant qu'institution, et leur principe d'action est un pouvoir symbolique sur les représentations sociales des individus, qui mobilise des dimensions matérielles et idéelles. La RSE-Stratégique se traduit à l'échelle des entreprises par une pluralité de dispositifs de valorisation des produits à partir de qualités multiples ayant trait à des aspects environnementaux, sociaux ou territoriaux. Les qualités responsables sont mobilisées dans la dynamique concurrentielle en même temps que d'autres attributs qui ne sont pas compatibles (innovation, prix).

Actuellement toutefois, les conditions de marché ne sont pas réunies pour imposer une norme de concurrence structurée par une convention de 'qualité responsable', quelle que soit sa définition (sociale, sociétale, environnementale...) car son coût de production est trop important. Il y a bien foisonnement d'initiatives en la matière, mais pas de convention dominante et structurante. La Norme ISO 26000 peine ainsi à jouer ce rôle de convention de qualité unique et internationalement reconnue, que ses initiateurs avaient souhaité.

Le développement de dispositifs de management de la qualité est une manière pour le management interne de défendre une marge de manœuvre face aux contraintes actionnariales. Cependant les conditions de la production d'une 'qualité responsable' se situent nécessairement dans des rapports sociaux élargis (rapport salarial, rapport aux populations locales, rapport aux ressources et à l'environnement), or la dynamique de RSE-Stratégique ne traite pas de ces effets externes. Elle reste soumise à un régime de concurrence internationale dans lequel les prix sont structurants et ne permettent pas l'intégration globale de ces effets externes.

### • Incompatibilité entre compression de la demande et 'qualité responsable'

La dynamique néolibérale repose sur un conflit de répartition largement dominé par le capital. L'évolution du partage de la VA sur longue période, montre que dans tous les pays développés la part des salaires baisse (de 8 points dans l'Union européenne de 1961 à 2009) et respectivement la part des profits s'accroît ; dans la plupart des pays développés, les dividendes versés s'accroissent à mesure que le taux d'investissement chute (Husson, 2010). Or les dispositifs RSE ne traitent aucunement de ce point qui est crucial et reste une limite majeure à la reproduction du régime financiarisé et accroît sa fragilité (Setterfield, 2011).

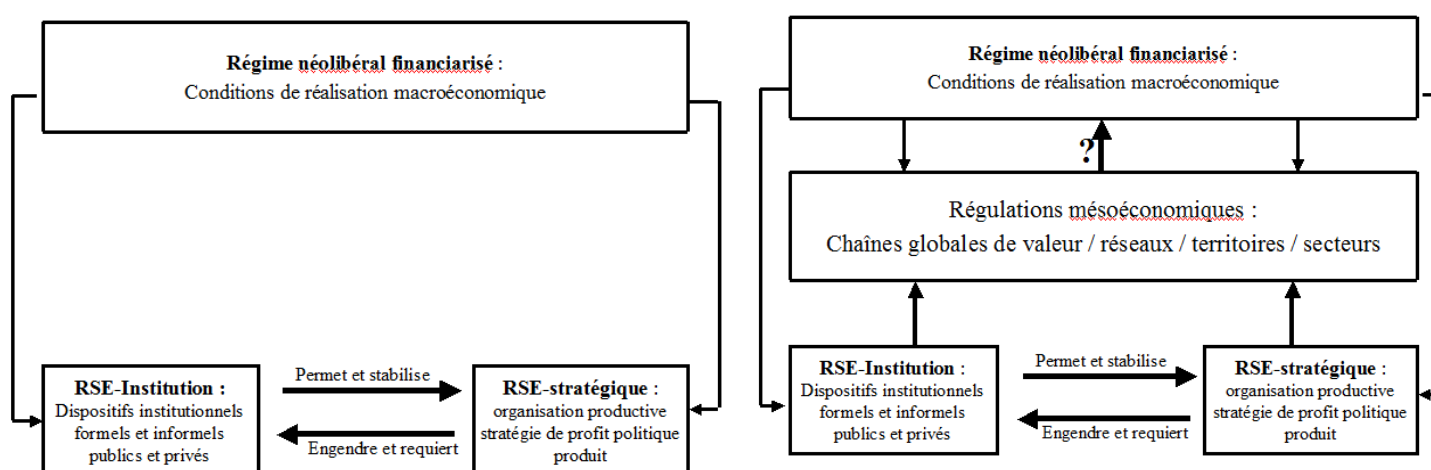
Sur le plan macroéconomique la généralisation d'une logique de responsabilité sociale depuis la logique des chaînes globales de valeur jusqu'à une régulation d'ensemble se heurte à un niveau de demande dépressif. La pression sur le pouvoir d'achat de la masse des salariés au Nord n'offre pas de débouché à la convention de 'qualité responsable' et donc ne permet pas aux labels qualité de se pérenniser. Pour l'essentiel, les régimes de demande des pays du Sud ne sont pas tournés vers des marchés intégrant ces conventions de qualité, mais tirés par l'émergence d'une classe moyenne portée vers les premiers équipements et une qualité du registre industriel. Dans un tel régime de demande atone, les formes de concurrence sont donc structurées par les prix.

A la question de la répartition, s'ajoute la dimension sociale, et notamment les mécanismes de justice, sources de compromis sociaux. La pérennisation d'un régime de développement requiert des compensations (que ce soit en termes de répartition, ou en termes de pouvoirs)

que n'assurent pas les dispositifs de RSE, qui au contraire excluent les problématiques sociales et salariales de leur champ d'action, ou bien les incluent dans des registres situés hors de la production (caritatif, fondation...). La RSE procède en ce sens par un implicite écrasement du social.

Si la RSE s'intègre aux modes de coordination et à l'organisation de la production, composante de l'accumulation, il n'y a pas de modification substantielle du régime d'accumulation, ni même d'annonce d'un régime d'accumulation préfigurant une sortie de crise. Le processus d'institutionnalisation de la RSE est signifiant des rapports de pouvoir économique et renvoie à la tension entre le pouvoir réglementaire et l'éclosion de dispositifs unilatéraux engendrés par les dispositifs stratégiques qui, en l'état, ne produisent pas de norme stable. Les normes qui émergent dans la RSE-Stratégique sont en effet instables puisque sujettes à toute remise en cause au gré de l'évolution des rapports de concurrence. La nature et l'étendue de l'information nécessaire pour produire une convention de responsabilité tout au long d'une filière supposent un accès cette filière que ne peut avoir que le management interne. La maîtrise de chaînes globales de valeur est donc le lieu du pouvoir managérial, et les questions, complexes et variées, traitées dans la RSE-Stratégique sont en mesure de renforcer ce pouvoir interne. La maîtrise de l'information agit en tant que rente pour ceux qui la détiennent (Rebérioux, 2007), ce qui renvoie à la position pivot des hauts dirigeants. Intégrée dans les dispositifs institutionnels de la finance et de la concurrence internationale, la RSE-Stratégique joue de fait dans le sens du renforcement du mode de régulation financiarisé, plutôt que dans son atténuation (Schéma 2 et 3).

**Schéma 3 : Interaction RSE-Institution / RSE-Stratégique :  
un jeu micro à l'ombre des structures macro**



1. Le régime conditionne (via la critique écologique) RSE-Institution et RSE-Stratégique, qui ont un effet dans le chaîne de valeur notamment ainsi que dans certaines pratiques sectorielles... 2. mais ne cela ne modifie pas la régulation néolibérale et ne transforme pas les formes institutionnelles.

## **En conclusion :**

### **De l'absence d'instrument pour valoriser ce qui relève de la responsabilité à la non-montée en régime**

Les processus de normalisation transforment progressivement l'organisation productive, et entraînent une logique d'accumulation, perceptible à l'échelle mésoéconomique de certains secteurs (alimentation (Jones et Nisbet, 2011), chaussure (Palpacuer 2008), Télécom (Rubinstein et Cézanne, 2011), etc.). À défaut d'une norme à caractère général, envisager un mode de régulation dans lequel la RSE jouerait un rôle central au sein des rapports sociaux et soutenant un régime macroéconomique stable est hors de portée (Chanteau et Lamarche, 2013).

Le niveau pertinent pour la création de normes est l'échelle intermédiaire, notamment sectorielle. Notons bien la contradiction apparente : la RSE interpelle le niveau entreprise, elle est l'objet d'une intense activité de la part des grandes entreprises à propos de sa définition et de son mode opératoire (i.e. volontariat et absence de coercition) ; pourtant les faits stylisés RSE-Institution et RSE-Stratégique ne relèvent pas du niveau de l'entreprise, mais d'un niveau de généralité qui les englobe, alors même que leur intention de départ est de maîtriser ces normes (Schéma 3). C'est un point de contradiction propre aux processus d'institutionnalisation.

Les conventions de qualité qui émergent peuvent s'imposer localement ou dans des sous-secteurs, mais ne fondent pas un mode de valorisation du capital à même de contrecarrer le mode financiarisé dominant. En effet, ce qui n'est pas directement monétisé et mesuré selon les critères de l'évaluation financière est ignoré par les dispositifs du régime d'accumulation qui définissent ce qui a de la valeur. La puissance de la logique de mesure quantifiée, qui est au cœur de l'économie monétaire, pose fondamentalement la question de la valorisation de ce qui est non monétaire<sup>17</sup>. Ainsi le respect des principes (égalité femmes hommes, respect des patrimoines naturels, processus de décision démocratique, etc.) n'entre pas dans un tel mode de valorisation. C'est l'introduction de la qualité dans la logique quantitative de pensée économique qui est en jeu. Critique largement développée notamment à propos des indicateurs de richesse (Jany-Catrice et Méda, 2013), la responsabilité non mesurée monétairement n'apparaît pas dans le régime d'accumulation, car elle n'est pas valorisable selon les critères de la finance de marché.

Dans une phase de crise structurelle, la RSE offre conjointement de la continuité (reproduction du régime) et des ferments de transformation sociale (convention de qualité, accords-cadres internationaux). Cependant, les dispositifs de RSE sont peu saisis dans les rapports sociaux et notamment dans les relations capital travail : ils restent l'apanage de nouvelles parties prenantes, qui sont faibles et peu instituées, donc sans pouvoir, alors que les représentants du travail sont tenus à distance de la RSE qui reste un objet des directions d'entreprise. Or les hauts dirigeants ont structurellement noué un compromis avec la finance de marché par l'intermédiaire de rémunérations actionnariales (Duménil et Lévy,

---

<sup>17</sup> C'est le cas de la biodiversité notamment et plus largement des services écosystémiques, pour lesquels des dispositifs de monétisation ont été inventés (Constanza, 1997), puis reconnus par le Millenium Assessment Act, 2005.



2011). Ce compromis social institutionnalisé exploite l'érosion du pouvoir de négociation des fournisseurs dans la chaîne globale de valeur et des salariés dans le rapport salarial. Cependant les dispositifs de RSE ne traitent pas de cette dimension structurelle. La diffusion des stocks options, puis les innovations en matière de rémunération non salariale, devaient aligner l'intérêt des dirigeants avec celui des actionnaires. Cela s'est traduit en accroissement de pouvoir et richesse, renforçant les déséquilibres de répartition, et limitant les capacités de transformations structurelles. Le développement durable formulé dans la RSE échoue sur le volet social en ce qu'il y a régression dans les modalités du rapport salarial.

## Bibliographie

- Aglietta, M. (1998), « Le Capitalisme de demain », *Notes de la fondation Saint-Simon*, n° 101, novembre.
- Aglietta, M. et Reberioux, A., (2005), *Corporate Governance adrift. A Critique of Shareholder Value*, Edward Elgar, Cheltenham.
- André, R. et Delorme, C., (1983), *L'État et l'économie*, Seuil, Paris.
- Barnejee, S.B. (2011), "Voices of the governed: towards a theory of the translocal", *Organisation*, 18 (3), 323-344.
- Blair, M., (2000), *The new relationship : human capital in the American corporation*, Brooking Institution press, Washington.
- Bodet, C. et Lamarche, T., (2007), "La responsabilité sociale des entreprises comme innovation institutionnelle. Une lecture régulationniste", *Revue de la Régulation*, <http://regulation.revues.org> 1.
- Boyer, R. (1986), *La théorie de la régulation une analyse critique*, La Découverte, Paris.
- Boyer, R., (2004), *Théorie de la régulation. 1. Les fondamentaux*, Repères, La découverte, Paris.
- Boyer, R. and Saillard, Y. (ed.), (2002), *Régulation Theory. The State of the Art*, Routledge, London & New-York.
- Boltanski, L. et Chiapello, E., (2006), *The New Spirit of Capitalism*, Verso Books,
- Bowen, H. R., (1953), *Social Responsibilities of the businessman*, Harper & Brothers, New York.
- de la Broise P. et Huet R. (2010), « La responsabilité sociale des entreprises en quête d'auteurs », *Communication et organisation*, 37, pp. 65-77.
- Capron, M., (2006), "Responsabilité d'entreprise : le renversement européen", *Bulletin Oeconomia Humana* 4, 3.
- Capron, M. et Petit, P., (2011), « RSE et diversité des capitalismes dans la phase contemporaine d'internationalisation », *Revue de la Régulation*, <http://regulation.revues.org> 9.
- Capron, M. et Quairel-Lanoizelée, F., (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, La Découverte, Paris.
- Capron, M., Quairel-Lanoizelée, F. et Turcotte, M.-F., (2011), *ISO 26 000 : une Norme "hors norme" ?*, Economica, Paris.
- Cézanne, C., et Rubinstein, M. (2012), « La RSE comme instrument de gouvernance d'entreprise : une application à l'industrie française des télécommunications », *Revue de la régulation* 12, 2e semestre / Autumn, <http://regulation.revues.org/9819>

Chandler A. D. Jr. (1990), *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

Chanteau, J.-P. (2011), « L'économie de la responsabilité sociétale d'entreprise : éléments de méthode institutionnaliste », *Revue de la régulation* n° 9, 1er semestre / Spring <http://regulation.revues.org/9328>

Chanteau, J.-P. et Lamarche, T., (2013) « Modes de régulation », in Postel, N. et Sobel, R., (ed), *Dictionnaire critique de la RSE*, Septentrion, pp. 311-316 .

Charreire Petit, S., Palpacuer, F., Seignour, A. et Vercher, C., (2011), « Codes de conduite et systèmes d'alerte éthique : La RSE au sein des chaînes globales de valeur », *Revue de la régulation*, 9, 1er semestre / Spring, <http://regulation.revues.org/9259>

Chassagnon, V., (2011), « The Law and Economics of the Modern Firm: A New Governance Structure of Power Relationships ». *Revue d'Économie Industrielle*, n° 134, p. 25-50.

Chassagnon, V., (2013), « Contrôle et manipulation au cœur de la firme-monde ?, *Revue de la Régulation*, <http://regulation.revues.org> n° 14, Autumn.

Chiapello E. (2013), « Capitalism and its criticisms », in G. Morgan and P. du Gay (eds), *New spirits of capitalisms*, Oxford University Press.

Clévenot, M., (2008), « Les difficultés à nommer le nouveau régime de croissance », *Revue de la régulation*, <http://regulation.revues.org> n° 3/4, 2<sup>e</sup> semestre / Autumn.

Collins, H., (1990), « Ascription of Legal Personality to Groups in Complex Patterns of Economic Integration ». *The Modern Law Review*, vol. 53, n° 6, p. 731-744.

Costanza, R., et al., (1997), "The value of the world's ecosystem services and natural capital", *Nature*, 387: 253-60.

Dannreuther, C. and Petit, P. (2012), "Introduction to the special issue on the regulation approach and the contemporary crisis", *Capital & Class*, 37(1) 3-4, pp. 3-4.

Descolonges, M., (2006), *Implications for French Unions involved in International Framework Agreements*, International conference "Global Companies-Global Unions-Global Research-Global Campaigns, New York.

Desmoulins, L. et Lamarche, T., (2013) « Des think tanks producteurs de 'valeurs publiques' et de légitimités privées : discours et stratégies de communication sur la RSE », in Bournois, F., Chanut, V. et Rival, V., *Intelligence économique et lobbying*, Ed ESKA

Dubuisson-Quellier, S. (2009), *La consommation engagée*, Ed. Presses de Sciences Po, 2009.

Duménil G., Lévy D. (2011), *The Crisis of Neoliberalism*, Harvard University Press, Cambridge MA.

Favereau, O., (2012), « Investigations et Implications : synthèse des travaux », in Roger, B. et al, *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Edition Lethiellieux - Collège des bernardins, pp. 17-103.

Favereau O. (2013), « Pour un nouveau modèle d'entreprise », *Rapport moral sur l'argent*, Association d'économie financière.

Fligstein, N., (1990), *The transformation of corporate control*, Harvard University Press, Cambridge.

Fontagné, L, Limardi, M, (2011), « The outcome of NGOs' activism in developping countries under visibility constraint », PSE Working paper n° 2011-35.

Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. (2005), "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy*, Vol. 12, No. 1, February, pp. 78-104.

- Girard, B. (2012), « Les Nouveaux Mouvements Socio-Economiques au regard de l'histoire », *Revue de l'organisation responsable*, n° 1.
- Hoang-Ngoc, L. et Tinel, B., (2005), « La régulation du 'nouveau capitalisme'. Analyses positives et recommandations normatives comparées », *Economie Appliquée*, LVIII - 1, pp. 33-57.
- Husson, M., (2010), « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La revue de l'IRES* N° 64, pp. 47-92.
- Jany-Catrice, F., Méda D. (2013), "Well-Being & the Wealth of Nations. How are They to Be Defined?", *Review of Political Economy*, vol. 25-3, pp. 444-460
- Jensen M.C. (2001), "Value Maximisation, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function", *European Financial Management*, vol.7 (3), pp. 297-317.
- Jeammaud, A., (2000), « L'interdisciplinarité, épreuve et stimulant pour une théorie des règles juridiques », in Kirat, T. et Serverin, E., *Le droit dans l'action économique*, CNRS éditions, Paris.
- Jones, B., et Nisbet, P. (2011), , « A Better Model for Socio-economic Governance? », *Revue de la régulation*, 9 1er semestre / Spring 2011, <http://regulation.revues.org/9158>
- Lafaye de Micheaux E. et Alary P. (2013), « L'économie politique de l'Asie : état des lieux et perspectives de recherche pour l'Asie du Sud-Est », *Revue de la régulation*, 13, Spring.
- Lamarche, T., (2009a), "RSE : Norme ISO 26000 pour capter une rente informationnelle ?" *7e séminaire franco-québécois sur la RSE - ISO26 000* 16 Mai, Québec.
- Lamarche, T., (2009b), "Les nouvelles institutions de la 'mesure' de la RSE entre communication et évaluation", *Revue de l'organisation responsable* n°2 vol.4, 4-18.
- Lamarche, T. (2011) « Responsabilité sociale des entreprises, régulation et diversité du capitalisme », *Revue de la Régulation*, n°9, 1er sem <http://regulation.revues.org>
- Lamarche, T. and Rubinstein, M., (2012), "Dynamics of corporate social responsibility: towards a new 'conception of control'?", *Journal Of Institutional Economics*, Issue 8(2), June 2012.
- Lordon, F., (1999), « Le nouvel agenda de la politique économique en régime d'accumulation financiarisé », in Duménil, G. and Lévy, D. (éd.). *Le Triangle infernal : Crise, mondialisation, financiarisation*, Paris, PUF.
- Lordon, F., (2000), "La "création de valeur" comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la "valeur actionnariale"", *L'Année de la Régulation* 4, pp. 117-165.
- Lordon, F. (Ed.), (2008), *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Presses de Sciences-Po, Paris.
- Lordon, F., (2009), *La crise de trop. Reconstruction d'un monde failli*, Paris, Fayard.
- Margolis J., Elfenbein H. A. (2008) "Doing well by doing good? Don't count on it", *Harvard Business Review*, vol. 86, n° 1, p. 19-20.
- Michalet, C.-A., (1985), *Le capitalisme mondial*, PUF (seconde édition entièrement refondue).
- Michel, S., (2013), "Wage Form and Social Spending in the Long Run", *EAEPE Annual Conference Paris Nord/13 University*, November 7-9.:
- Miller, J., (2008), "The ongoing legitimacy project: corporate philanthropy as protective strategy", *European Management Review*, n°5, 151-164.
- Montagne, S., (2006), *Les fonds de pension. Entre protection sociale et spéculation financière*, Odile Jacob, Paris.
- Orléan, A., (2009), *De l'euphorie à la panique : Penser la crise financière*, éd. de la Rue d'Ulm.
- Orléan, A., (2011), *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*, Le Seuil, Paris.

Orlitzki, M., Schmidt, F. L. et Rynes, S. L., (2003), "Corporate social and financial performance: a meta-analysis", *Organization Studies* 24 (3), pp. 403-441.

Palpacuer, F., (2008), "Firme-réseau globale et réseaux transnationaux d'ONG : Vers un nouveau mode de régulation ?" *Revue de la Régulation*, <http://regulation.revues.org>, n°2.

Palpacuer, F., Seignour, A. et Vercher, C., (2009), "Financialization, Globalization and White Collar Management: Towards a Market-Based HRM Model in Large Corporations in France", *British Journal of Industrial Relations*.

Plihon, D., (2009), *Le nouveau capitalisme*, Repères-La découverte, Paris.

Porter, M. and Kramer, M., (2006), "Strategy & Society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility", *Harvard Business Review Spotlight*.

Postel, N., Rousseau, S. et Sobel, R., (2006), « La 'responsabilité sociale et environnementale des entreprises' : une reconfiguration potentielle du rapport salarial fordiste ? » *Économie appliquée* LIX, 77-104.

Rebérioux, A., (2007), "Does shareholder primacy lead to a decline in managerial accountability ?" *Cambridge Journal of Economics* 31, 507-524.

Roger, B. et al (2012), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Édition Lethiellieux - Collège des bernardins.

Ramaux, C. (2012), *L'État social. Pour sortir du chaos néolibéral*, Mille et une nuits, coll. Essais.

Setterfield, M., (2011), « Anticipations of the Crisis: On the Similarities between post-Keynesian Economics and Regulation Theory », *Revue de la régulation*, 10, 2e semestre / Autumn, <http://regulation.revues.org/9366>

Supiot, A., (2010), *L'esprit de Philadelphie : la justice sociale face au marché total*, Éditions du Seuil, Paris.

du Tertre, C., (2006), « Ouvrir le champ de l'évaluation de la performance au registre des externalités. Une condition des coopérations entreprises / collectivités territoriales », in Heurgon, E., *Le développement durable, c'est enfin du bonheur !*, Éditions de l'Aube, Paris, 104-120.

Weinstein, O., (2012), "Firm, Property and Governance: From Berle and Means to the Agency Theory, and Beyond", *Accounting, Economics, and Law. A Convivium*, Vol. 2 (2).